CASH

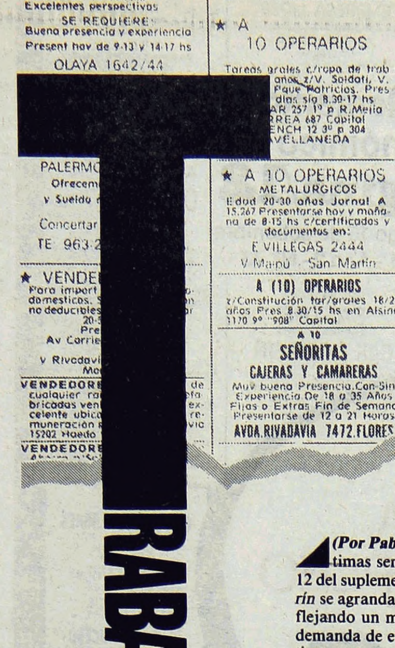
Suplemento económico de Página/12
Domingo 15 de setiembre de 1991 - Año 2 - Nº 73

DESDE MARZO SE TRIPLICO LA OFERTA DE EMPLEO

VENGO POR EL AVISO

Desde que se lanzó el Plan de Convertibilidad y hasta julio, los avisos ofreciendo empleo crecieron un 160 por ciento, y se calcula que a setiembre el salto alcanzaría al 200 por ciento. Aunque resulte increíble, los empresarios tienen dificultad para cubrir vacantes: los bajos salarios que se ofrecen desincentivan a potenciales trabajadores y muchos de los que se presentan no tienen la calificación requerida.

TRABAJO



hs en
LAVALLE 161
PISO 1° "A
CAPITAL

★ A 1°
50 OPERARIOS
V/H ★ 14 700
ZONA CIUDADELA
CHACARITA SAAVEDR
INDUSTRIA PLASTICA
Presentarse 8.30 a 13 hs
Corrientes 1762 4° A

★ A 1°
5 REBAJADORES
Exp en maquinas 600 y 15
Zona de Trabajo: LANUS
Presentarse de 8 a 16 hs
Hoy y dias sigtes en:
GARIBALDI 300
Esquina Alvear
Quilmes

A 1° MECACNICO

1° REGUARD
Empresa de Servicios S.R.L.
Incorpora
OPERARIOS
on experiencia tareas generales.
ZONA POMPEYA/MATADEROS.
TECNICO ELECTRICISTA
/conocim.electrónica para mantenimiento planta. Z/LAFERRERE.
OF. TORNERO MATRICERO
Exp. fabricación de matrices en ... Pres. c/certific. trab. anteriores. Z/SAN JUSTO/LAFERRERE.
OFICIAL BALANCINERO

TECNICO ELECTRONICO
C/amplia exp. teórico-práctica en Audio y Video (excluyente). Edad h/30 años. Z/OLIVOS. C/cdor. g
PULIDORE
Experiencia en pulido ... Planos largos, ba... o poleas. Turno mañana y tarde. Z/LANUS TE. Tarifa horar.
OPERARIO
PLASTICOS. P/Inye... METALURGICOS. Producción. METALURGICOS. C/experiencia en vidrio.
Todos turnos a conve... comedor en Planta. Z/M... MARTINEZ y S. MA...
OPERARIA
Para Envasado. Buen... Cafetería y Limpieza

PROYECTISTA
Mecánico c/conocim. en hidráulica, neumático p/diseños mecanic. exper. en co... mando o distancia. Sldo a conv. Z/Hurlingham
Pres. hoy y mañana de 9.18 hs. en:

CUADRO 1
INDICE DE DEMANDA LABORAL
(desestacionalizado)

AÑO	INDICE	VAR. % c/PERIODO ANTERIOR
1974	100	—
1975	62,8	(37,2)
1980	180,5	187,4
1985	81,3	(32,1)
1986	144,3	77,5
1987	133,9	(7,2)
1988	96,6	(27,9)
1989	84,7	(12,3)
1990	65,8	22,3)
1991		
Enero	70,5	2,5
Febrero	67,3	(4,5)
Marzo	63,2	(6,1)
Abril	78,8	24,68
Mayo	106,8	35,53
Junio	149,9	40,36
Julio	164,8	9,9
Prom. Ene.- Jul. 91	100,2	—
Variac. Jul.91- Mar. 91	—	160,9

FUENTE: INDEC sobre la base de los avisos publicados en 3 diarios.

(*Por Pablo Ferreira*) En las últimas semanas los rubros 11 y 12 del suplemento dominical de *Clarín* se agrandaron notablemente, reflejando un marcado repunte en la demanda de empleados administrativos y, en especial de operarios. Considerando que las cifras oficiales del INDEC señalaban que entre marzo y julio de este año la demanda laboral acumulaba un aumento del 160,9 por ciento (ver cuadro 1), cabe deducir que ese indicador se habría triplicado desde que entró en vigencia el Plan de Convertibilidad. Sin embargo, y pese a los altísimos porcentajes de desocupación y subempleo que todavía subsisten, las empresas encuentran serias dificultades para cubrir las vacantes: los bajos salarios que ofrecen no incentivan el deseo de trabajar, y además se verifica que muchos de los postulantes no cuentan con la calificación requerida, lo que lleva a pensar en la existencia de un fenómeno de "analfabetismo laboral".

La extensión que ocupan los avisos requiriendo personal es un indicador tan apropiado de lo que ocurre con la demanda de trabajo que el INDEC lo utiliza como única base para sus cálculos, midiendo el espacio que ocupan en tres diarios. Mientras que en mayo de este año los dos rubros correspondientes en el más importante de esos diarios llenaban siete páginas el día domingo, en los últimos domingos cubrieron más de veinte. Con más exactitud, de los 6546 centímetros cuadrados se pasó a 22.274, con un crecimiento del 162,4 por ciento en el espacio de avisos para personal administrativo y 348 para operarios (ver cuadro 2).

Por supuesto que esta tendencia también se aprecia en los números del INDEC. El índice de demanda laboral que venía en caída libre desde 1988, encontró un punto de inflexión en abril de este año, y desde ese mes hasta julio registra un salto del 160,9 por ciento. El promedio de los primeros siete meses del año es de 100,2, mucho mayor al 65,8 del año pasado y en camino de acercarse al de 1987.

DATOS CLASIFICADOS

√ La demanda laboral subió entre marzo y julio el 160 por ciento y se estima que el aumento llega al 200 por ciento hasta ahora.

√ La búsqueda de personal es liderada por los sectores metalúrgico, autopartista, automotor y electrodoméstico.

√ Están desapareciendo las colas de gente interesada en los avisos, y en la zona norte del Gran Buenos Aires hay serios inconvenientes para cubrir las vacantes.

√ Los bajos salarios no incentivan a la gente a presentarse.

√ Se ofrecen muchos trabajadores sin la calificación adecuada.

√ La desocupación y el subempleo siguen siendo muy elevados.

Termómetros

El mercado de personal temporario no es ajeno a esto. "Las empresas de servicios eventuales son el termómetro del mercado", aseguró Ricardo Warchowicz de Bayton S.A. Servicios Empresarios, una firma con doce años en plaza, siete sucursales y en plena expansión. "Veníamos mal, desde fines de 1987. El mercado se contrajo de tal forma que hubo que esperar hasta abril de este año para ver alguna recuperación, que en los últimos cinco meses cuadruplicó los pedidos de personal".

Pese a la reactivación, el movimiento que están teniendo las empresas de colocación de trabajo temporario es la mitad del de la mejores épocas: llegaron a manejar en conjunto ficheros con 70.000 personas, y ahora cuentan con sólo 35.000.

En cuanto a los sectores productivos que dan origen al aumento en la oferta de empleo, Héctor Bulacio de Liverpool Consultores dice que se destacan el metalúrgico, el autopartista, las terminales de autos y los fabricantes de electrodomésticos. En menor medida aparece la industria

CUADRO 2
AVISOS CLASIFICADOS
(en cm²)

Fecha	Administrativos	Operarios	Total	Variación %
11-08-74	1882	901	2783	—
07-09-80	7391	4391	11.782	323,4
23-03-86	5094	5043	10.137	(14,0)
18-06-89	2068	819	2887	(71,5)
20-05-90	3810	2736	6546	126,7
25-08-91	9998	12.276	22.274	240,3

FUENTE: Elaboración propia sobre rubros 31/32 (años 74 y 80) y 11/12 (años 86 a 91) del suplemento de clasificados de Clarín.

BOEDO 1077
CAPITAL

★ VENDEDOR
Para equipos de aclimatación y agua caliente
Enviar Curriculum y Pretensiones
CASILLA DE CORREO 4…
AVELLANEDA

VENDEDOR p/calzado damas Edad 20/25 años Rodríguez Peña 118 Present lun a vier 14-20 hs

VENDEDOR p/sastrería con experiencia comp Florida 970 Cap

★ VENDEDOR/RA
Requiere Empresa de Servicios Z/Vte Lopez 3 años exper pref c/movil propio bna presencia. Trabajo Full-Time, sueldo y comision. Presentar antecedentes en mano:
JUANA AZURDUY 2482
NUÑEZ CAPITAL FEDERAL

VENDEDOR ropa fina hombre c/ exp joven b-pres Belgrano 1811

VENDEDOR Vendedora p/articulos de limpieza y perfumeria solicitar entrevista al 240-4652

★ A 1°
PERSC
VIGIL
Sexo Masculi… de los FF AA… Exp en contr… salidos de Pe… a 50 años Zon… LENTI… Present Ho… de 8 a… GARIE… Esquii… Qu…

TEC
QUI
La búsqueda… un joven ent… en Ind. de… Las tareas… serán func… Análisis fis… materias p…

Incorpora

(20) OPERARIOS
…ts. grales. de Fca. 6/14 hs. y Hs. extras. C/cdor. a cargo Cía. Z/P. PATRICIOS
…ara tareas generales molienda de minerales. Horario: 7/12 y 14/17.30 hs …edor a cargo de la Cía. ZONA VILLA MADERO
…ara tareas generales metalúrgicas. Con conocimientos de mecánica, torno a …lver, etc. Horario: 7/16 hs. ZONA CHACARITA
…ts. grales. carga y descarga de bolsas. Horario: 6/15 hs. ZONA MATADEROS.
…ara tareas generales Industria Alimenticia. Varios turnos. Comedor Económico …xtras. Premios. ZONA FLORESTA
…ara tareas generales metalúrgicas. Varios turnos. ZONA VILLA LURO.

INYECTORES
Industria Plástica. 20/40 años. ZONA LOMAS DEL MIRADOR.

(10) BALANCINEROS
…/exp. en Metalurg. y balancín a pedal. Hor.: 15/22 hs. Tur. fijo Z/V. MARTELLI
…ara Tareas generales Balancín. Varios Turnos. ZONA VILLA LURO.

1/2 OFICIALES TORNER…

ELECTROMECANICO
P/mantenimiento puente grúa ZONA POMPEYA

OFICIAL TORNERO
c/exper en tornos paralelos ZONA SAN MARTIN

OFICIAL AJUSTADOR DE BANCO
c/exper Z/SAN MARTIN

OFIC SOLDADOR
c/exper soldad electr y corte a soplete ZONA SAN MARTIN

CORTADOR FLEJES
ZONA VILLA URQUIZA

OPERARIOS
c/exper metalúrgica hta 30 años Z/VILLA URQUIZA

OPERARIOS
Tareas grales carga y descarga hta 35 años Z/MATADEROS. SAN…

MAR DE FONDO

A pesar de la reactivación en la demanda laboral la desocupación y subocupación se sitúan en niveles muy altos. Las últimas cifras de la Encuesta Permanente de Hogares elaborada por el INDEC revelan que en mayo el porcentaje en Capital Federal y Gran Buenos Aires alcanzaba el 13,9 por ciento (ver cuadro 3). Aunque estos valores deben haber disminuido, en este momento seguramente siguen siendo muy significativos.

Quienes padecían la falta o escasez de trabajo sumaban en mayo 642.000 personas. Estas cifras no contemplan diversas formas de precariedad laboral como los trabajos transitorios, los ocupados en puestos por debajo de la remuneración vital mínima, y otros casos que amplían la franja de habitantes involucrados. En el interior del país es conocido que los niveles de desocupación son aún mayores.

Los indicadores muestran una disminución de los *sin trabajo* en 2,4 puntos porcentuales y de los subocupados en 0,9 por ciento con relación al mismo período del año anterior, cuando los valores alcanzaron su máximo histórico.

La gravedad de la situación económico-social se aprecia con plenitud al observar que aún después de la disminución de estos meses los indicadores de desempleo y subocupación duplican a los de hace diecisiete años: en octubre de 1974 la suma de ambos llegaba al 6 por ciento.

plástica y de manera incipiente la construcción. En cambio, no hay crecimiento en química, siderurgia ni petroquímica.

Wachowicz aporta más datos sobre las características del personal requerido: la demanda se orienta preferentemente a los operarios, en una relación 8 a 2 con los administrativos. Las edades oscilan entre 25 y 40 años, y el porcentaje mayor (62,6) en el pedido de trabajadores de cuello azul es para operarios, aunque la búsqueda de personal especializado viene creciendo.

Analfabetismo laboral

Por el lado de la oferta de trabajo (los "buscados"), hay coincidencia en que se están presentando dificultades. "En la zona norte del Gran Buenos Aires no existe ya prácticamente; en el sur el reclutamiento es mejor que en el oeste, y en la Capital es regular", destaca el titular de Bayton. Como si eso fuera de por sí poco llamativo, agrega: 'En muchos lugares están desapareciendo las colas de gente que responde a los avisos".

Esto no deja de ser sorprendente en un país que tiene un 14 por ciento de desocupados y subempleados. La aparente paradoja tiene su explicación, incluso para entender el aumento explosivo de los avisos clasificados.

En el INDEC explican que "el indicador de demanda laboral no sólo refleja las variaciones en la demanda sino también la mayor o menor oferta existente para satisfacerla; es decir que un incremento en ese indicador puede no estar mostrando solamente un aumento en las vacantes sino también una mayor dificultad para cubrirlas, lo que se expresa en una mayor cantidad de avisos".

Eso es precisamente lo que confirma Bulacio. "Para cubrir un requerimiento nos están haciendo falta tres publicaciones por semana. Lo que ocurre es que hay una sobredemanda porque no hay potenciales trabajadores con la especialización y capacitación que se necesita y también porque los salarios que se ofrecen son magros. Después de diez años de producir a la mitad de su capacidad instalada se ha perdido la escuela natural de capacitación: la propia industria." Tal vez habría que agregar el descalabro del sistema educativo.

Bulacio ejemplifica diciendo que "las empresas plantean una serie de exigencias para un alesador o un matricero que no son cumplibles, y por el otro lado se tiene que a un operario de tareas generales, que es la puerta de entrada a esa formación, se le está ofreciendo un salario bruto de 2,4 millones de australes, que después de todas las deducciones es más bajo aún". Cualquier economista sabe, pero también el sentido común lo marca, que con salarios bajos hay gente que no se ve incentivada a incorporarse al mercado laboral.

"La gente se mueve por el salario", opina Wachowicz, antes de comentar que "hay presión alcista sobre los salarios por falta de gente, y creo que las remuneraciones se irán elevando paulatinamente". Por su parte, el titular de Liverpool aboga para que los empresarios dejen de pagar los salarios de convenio, porque no son atractivos para el trabajador.

Los problemas que a la industria le traen los bajos salarios y el fenómeno de "analfabetismo laboral" (escasa o nula capacitación), al sector de la construcción se los ocasiona, entre otros, la emigración. Bulacio recuerda que "el 50 por ciento de la mano de obra más capacitada era de origen boliviano, y otra parte se perdió por migración interna de gente que se volvió a las provincias pensando que allí es más facil cubrir los umbrales mínimos de subsistencia". Sintetiza con que "en definitiva, hoy nos encontramos con que si el país comienza a crecer no va a tener la gente especializada que necesita".

En relación al futuro, para Wachowicz la revitalización del mercado laboral "continuará en el segundo semestre, y pienso que el año próximo va a ser más fructífero". Bulacio plantea un matiz: "Por ahora el crecimiento es lento y paulatino porque los empresarios son muy prudentes en sus decisiones ya que quieren saber si lo de estos últimos meses es un sueño o una realidad permanente".

CUADRO 5

DEMANDA DE PERSONAL TEMPORARIO

POR SECTORES (Agosto '91)	%
Metalúrgico	32
Alimentación	23
Papel	12,5
Petroquímica	12,5
Otros	20
	100

POR RUBROS (Participación %)

	2 al 6/9	9 al 13/9
Administrativo	24,6	15,6
Industrial	75,4	84,4
	100,0	100,0

PERSONAL INDUSTRIAL Setiembre (1ª quincena)

	%	Edades promedio
Operarios	62,2	25/35
Especializados	37,8	30/40

Fuente: Estimaciones de BAYTON S.A. Servicios Empresarios.

CUADRO 3

TASAS DE DESOCUPACION Y SUBOCUPACION

(Capital Federal y 19 partidos del conurbano)

Período	Desocupación*	Subocupación*	Total
OCTUBRE 1974	2,4	3,8	6,2
OCTUBRE 1979	2,1	3,2	5,3
OCTUBRE 1984	3,6	4,7	8,3
OCTUBRE 1989	7,0	8,3	15,3
MAYO 1991	6,4	7,5	13,9

TOTAL DESOCUPACION Y SUBOCUPACION (Promedios)

ABRIL '74 - OCT. '75	7,5
ABRIL '76 - OCT. '83	8,0
ABRIL '84 - MAYO '89	11,9
OCT. '89 - MAYO '91	15,1

Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, Gran Buenos Aires, Mayo de 1991.
* Porcentajes sobre población económicamente activa (mayo 1991 = 4.625.000)

CUADRO 4

INDICES DE DEMANDA LABORAL POR GRUPOS

Con estacionalidad - Promedios

Período	Profesionales y técnicos	Administrativos y auxiliares	Industriales	Construcción
1974	100	100	100	100
1976	58,2	72,6	46,1	81,3
1980	73,3	176,7	128,2	1648,5
1983	73,4	103,9	54,2	64,6
1986	70,5	158,9	123,9	34,9
1990	58,4	59,4	72,8	14,6
1991 (1er. semestre)	70,3	70,2	115,2	21,8

Fuente: INDEC, indicador de demanda laboral - Base 1974 = 100.

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

AL PIE DE LA LETRA

La depresión bursátil tranquilizó a los operadores y las proyecciones monetarias retornaron con fuerza a la City. Nadie en el microcentro imagina turbulencias cambiarias y todos esperan un rebote de los papeles empresarios. La regla de convertibilidad está siendo cumplida al pie de la letra por el equipo económico.

Después de la furia bursátil del mes pasado los operadores de la City van recuperando el ritmo normal de sus negocios. La fuerte caída de las acciones actuó como un paño de agua fría sobre los afiebrados comisionistas, y las tradicionales proyecciones monetarias volvieron a ocupar un lugar destacado en las oficinas del microcentro. Los profesionales del mercado tienen ahora que agudizar el ingenio para sacar algún rédito de sus colocaciones financieras: el dólar está planchado, la tasa no promete una renta espectacular, las acciones se tomaron un respiro y los Bónex están cerca de alcanzar su techo.

Para los inversores que huyen de emociones fuertes y sólo les interesa mantener el poder adquisitivo de sus ahorros, la colocación a tasa es la opción más segura, pero también la menos ambiciosa en cuanto a ganancia financiera.

La preocupación que algunos ahorristas aún manifiestan acerca de la duración del actual esquema cambiario es relativizada por los operadores de la City. Estos descartan cualquier modificación del tipo de cambio, por lo menos hasta fin de año, según los más pesimistas, período que se extiende a todo el año próximo para los admiradores de Cavallo.

Además de haber aumentado su fortaleza luego del resultado de las elecciones, el plan de convertibilidad goza de una posición privilegiada respecto de las reservas líquidas que descansan en el Banco Central. A fin del mes pasado las reservas se ubicaron por encima de los 3500 millones de dólares, resultando las más altas desde 1980, con excepción de un corto período en el Plan Austral.

La dupla Cavallo-Roque Fernández está cumpliendo al pie de la letra con la regla básica de la convertibilidad: emitir australes sólo para comprar divisas. Desde el comienzo del plan (31 de marzo) hasta el 30 de agosto, la base monetaria se incrementó en el equivalente a 1350 millones de dólares, mientras que se compraron divisas por 1547 millones.

Debido a los pagos externos, las reservas sólo se incrementaron 1140 millones de dólares (sin incluir el oro ni los Bónex), lo que significó que 210 millones fueron utilizados para hacer frente a compromisos externos violando aquí la regla de convertibilidad, por la cual los dólares comprados con emisión tienen como destino las arcas del BCRA. Ese pequeño desliz fue cubierto con Bónex que ocuparon el lugar de los dólares en el cuadro de reservas.

Este comportamiento casi perfecto del equipo económico no hubiese sido posible sin los ingresos extraordinarios de las privatizaciones (petrodólares), pues el superávit fiscal no alcanzó el nivel previsto por Cavallo.

Con ese panorama cambiario-monetario los financistas se entretienen con arbitrajes entre las diferentes series de los Bónex y, según la opinión de varios banqueros, la '89 tiene un techo de 85 dólares y un piso de 80. Con las acciones todos esperan que se depure la plaza, que los papeles se estabilicen y luego recomenzar la fiesta.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,9	0,9
a 30 días	1,0	1,0
Caja de ahorro	0,7	0,7
Call money	1,2	1,8

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Dólar

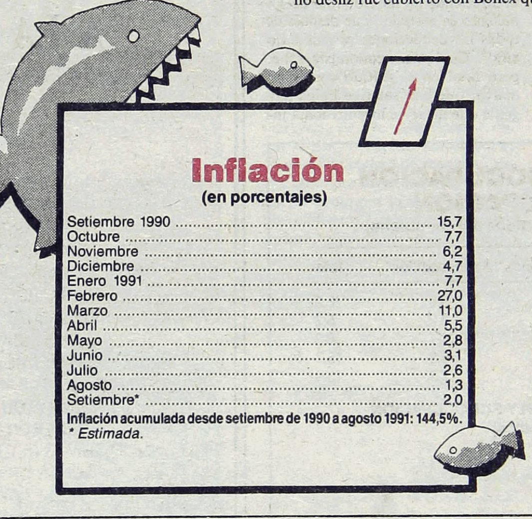
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9960**
LUNES	9960
MARTES	9960
MIERCOLES	9960
JUEVES	9950
VIERNES	9940
BAJA	-0,3



Acciones

	Precio		Variación		
	Viernes 6/9	Viernes 13/9	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	86,00	71,50	-16,9	-22,3	840,8
Alpargatas	10,50	9,25	-11,9	-11,9	559,8
Astra	48,50	39,80	-17,9	5,3	338,1
Atanor	10,70	2,50	-9,2	-4,8	362,5
Bagley	3,70	3,35	-9,5	-8,2	828,0
Celulosa	6,15	5,10	-17,1	-16,4	318,0
Comercial del Plata	278,30	225,00	-19,2	16,9	800,0
Electroclor	25,50	21,00	-17,6	-19,2	295,3
Siderca	3,00	2,75	-8,3	-1,8	461,2
Banco Francés	11,50	8,95	-22,2	-17,1	456,0
Banco Galicia	24,80	22,00	-11,3	-15,4	909,8
Garovaglio	196,00	183,00	-6,6	4,0	553,6
Indupa	8,90	6,95	-21,9	-7,3	430,7
Ipako	26,00	23,75	-8,7	-1,0	394,8
Ledesma	3,70	3,42	-7,6	-2,3	590,0
Molinos	9,70	7,90	-18,6	-19,4	568,4
Pérez Companc	11,00	10,50	-4,5	1,9	519,1
Nobleza Piccardo	24,00	19,80	-17,5	-23,8	1044,5
Renault	9,65	7,20	-25,4	-25,8	605,9
Promedio bursátil			**-11,0**	**-5,5**	**450,4**



Inflación

(en porcentajes)

Setiembre 1990	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre*	2,0

Inflación acumulada desde setiembre de 1990 a agosto 1991: 144,5%.

* *Estimada.*

La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 12/9	50.175.058	5038
Base monet. al 12/9	61.806.120	6205
Depósitos al 11/9:		
Cuenta corriente	8.148.643	818
Caja de ahorro	7.094.732	712
Plazos fijos	18.707.947	1878

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



—*¿Qué esperan los banqueros para el resto del año?*

—Puede haber ajustes en el plan, pero no se cambiará la estrategia de fondo. Después de las elecciones hay elementos de la marcha económica que no se discuten y esto da tranquilidad a los operadores.

—*¿Descarta cualquier modificación al tipo de cambio?*

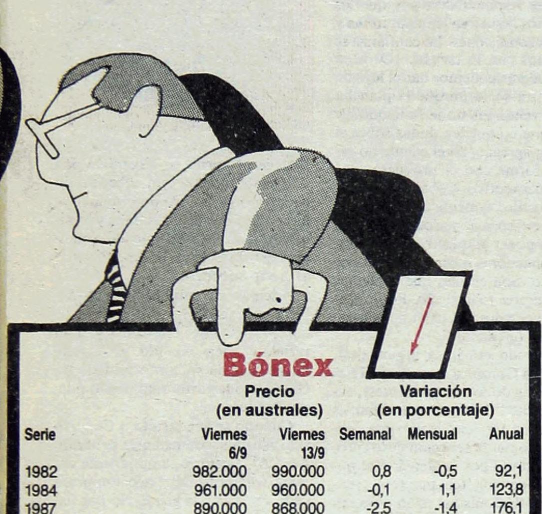
—No. Ni el ministro lo descarta. El objetivo del plan económico es la estabilidad y el crecimiento y no la fijación del tipo de cambio. El dólar no es un factor que deba preocupar a los inversores.

—*¿Piensa que el dólar puede saltar de los 10.000 australes en el corto plazo?*

—No veo motivos para que se modifique el tipo de cambio hasta fin de año. Estoy más expectante con respecto al año próximo. Es importante el grado de competitividad que puede alcanzar la industria para bajar costos y mantener el actual nivel de exportaciones. Hay que tener en cuenta que el apoyo internacional que está recibiendo el equipo económico se dirige a las metas que se propone y no al plan que está en vigencia.

—*¿Qué tiene que hacer el pequeño y mediano ahorrista?*

—Se le presentan excelentes opciones financieras. Va a comenzar a participar más activamente en el mercado de capitales y los depósitos a siete días van a ir desapareciendo. Los ahorristas intervendrán en forma directa en inversiones productivas a través de documentos negociables y commercial papers.



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 6/9	Viernes 13/9	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	982.000	990.000	0,8	-0,5	92,1
1984	961.000	960.000	-0,1	1,1	123,8
1987	890.000	868.000	-2,5	-1,4	176,1
1989	810.000	800.000	-1,2	1,3	159,3

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 6/9	Viernes 13/9	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	98,50	99,50	1,0	0,5	11,9
1984	95,20	97,00	1,9	2,7	27,6
1987	89,30	88,00	-1,5	0,0	54,9
1989	81,00	81,00	0,0	2,5	46,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

DE HABERLO SABIDO

Dólar-Tasas

La tasa en el call trepó al 22 por ciento anual (1,8 por ciento), mientras que los ahorristas se tuvieron que conformar con el 0,9 por ciento por colocaciones a siete días.

El dólar cerró a 9940 australes. Los bancos se resisten a desprenderse de divisas para recobrar liquidez, lo que aplacaría la tasa del call.

Acciones-Títulos

Luego de un comienzo de mes en el que se extendió la tónica alcista de agosto, el mercado accionario entró en pendiente en esta semana: los papeles empresarios bajaron en promedio 11 por ciento. Todas las acciones líderes sufrieron pérdidas, destacándose las caídas de Renault (25,4 por ciento) y de Banco Francés (22,2).

GUIA PARA UN BRADY


DEUDA

La alternativa de que el Gobierno renegocie la deuda externa en el marco del Plan Brady tiene mucha propaganda a favor. Son pocos los que resaltan sus potenciales desventajas.

(Por Miguel Alberto Sánchez)*

El Gobierno tiene como objetivo para el año próximo lograr algún tipo de acuerdo con los bancos acreedores en el marco del Plan Brady, luego de que obtenga del Fondo Monetario Internacional un préstamo de Facilidades Ampliadas. Ese eventual acuerdo futuro que es presentado como muy conveniente, tiene potenciales aristas desventajosas que pueden llegar a inclinar la balanza para el otro lado.

En vistas de ese objetivo Cavallo acaba de incorporar a su equipo a Joaquín Cotani (un economista que pasó por la Fundación Mediterránea y luego trabajó para el Banco Mundial) y viajará el próximo sábado hacia Estados Unidos para tantear el terreno de los acreedores.

Antecedentes

La deuda externa argentina que en diciembre de 1983 era de 45.069 millones de dólares, subió hasta 58.473 millones en diciembre de 1988 y siguió creciendo hasta llegar a 61.000 millones en 1990. A fines de ese año —dieciocho meses después de la asunción de este gobierno—, la deuda había disminuido en unos 2.300 millones como consecuencia de las privatizaciones de ENTel y Aerolíneas.

La imposibilidad de pagar el total de los intereses provocó que el stock de capital sobre el que se calculan los intereses continuara aumentando. Eso demuestra que las privatizaciones con capitalización no son una solución a la crisis fiscal del Estado: así, por ejemplo, si en la mejor de las hipótesis se consiguiese una reducción de 15.000 millones por la venta de empresas públicas a cambio de títulos de la deuda externa, el stock sólo caería al nivel de endeudamiento de 1983, es decir 45.000 millones.

El fallido intento del Plan Baker de reestructurar las economías de los países endeudados con una mayor afluencia de préstamos externos, dio lugar a un nuevo intento anunciado en marzo de 1989 por el secretario del Tesoro de Estados Unidos, Nicholas Brady. La idea se basa en el uso de recursos del FMI y del Banco Mundial para la compra de bonos del Tesoro estadounidense que sirvan para garantizar el pago del capital de la deuda contraída, la que tendría una quita.

México fue el primer país que accedió al Brady con una reducción en su deuda de 15.400 millones. Lo siguieron Venezuela, Costa Rica y Uruguay. Brasil y la Argentina esperan el turno.

La deuda elegible

Del total de deuda externa, el stock que puede ser abarcado por el Plan Brady es de 32.000 millones, que está representado por los siguientes títulos:

• *"GRA" (Guaranteed Refinancing Agreement)*: surgieron de la refinanciación de deudas de empresas públicas y bancos oficiales; emisión de 25.200 millones de dólares; primer pago de amortización en mayo de 1994; último pago en mayo del 2006;
• *"TCA" (Term Credit Agreement)*: fueron otorgados a cambio de préstamos de *plata nueva* en 1983, 1985 y 1987; emisión de 5100 millones de dólares; primer pago en octubre de 1992 y último en octubre de 1999;
• *"Promissory Notes"*: surgieron de la refinanciación de deuda privada que tuvo seguro de cambio a comienzos de la década pasada; emisión por 6000 millones; primer pago en mayo de 1994 y último en noviembre del 2006;
• *"Trade Credit and Deposit Facility"*: son préstamos de plata nueva efectuados en 1985 y 1987 bajo la modalidad de líneas comerciales renovables hasta setiembre de 1991; emisión de 900 millones;
• *"New Money Instruments"*: son bonos al portador emitidos en 1987 como parte del dinero nuevo que se recibió.

Todos estos títulos que se transan en el denominado mercado secundario de Nueva York y Londres son actualmente nominativos. Pero una vez que el país ingrese al Plan Brady se transformarán en bonos al portador, lo cual multiplicará el volumen de operaciones. Los GRA pasaron de cotizar el 66 en febrero de 1986 al 13,5 en mayo de 1989, aumentaron a 29 por ciento en julio de este año y a fines de agosto estaban en 38. La posibilidad de acercarse a discutir con los bancos acreedores aumentó el volumen de transacciones con una suba que refleja en el precio de los títulos el valor presente de una eventual emisión de "bonos Brady argentinos".

Pro y contra

Rápidamente descripto, el Plan Brady tiene como meta la reducción del stock de deuda reestructurada, que se encuentra en poder de los bancos comerciales y la disminución del flujo de pagos correspondientes al servicio de esa deuda. Para lograr esa reducción se canjea deuda vieja por bonos con descuento, o por bonos con tasa de interés reducida, o se reestructura deuda vieja contra el aporte de dinero fresco y se recompra a precios cercanos a los del mercado secundario. El plazo de la refinanciación es generalmente de 30 años y el capital está garantizado por bonos de cupón cero del Tesoro de Estados Unidos. Para comprar estos bonos es necesario el desembolso de divisas que provienen de las reservas y de financiamiento adicional proveniente del FMI, del Banco Mundial, de Japón, etcétera.

Las negociaciones para llegar al Brady en 1992 o 1993 son innumerables:

1) En el segundo semestre de 1991 cumplir las metas acordadas con el FMI: un superávit primario de más de 2250 millones de dólares entre julio y diciembre de 1991. Esto se lograría básicamente reduciendo gastos e inversiones, aumentando la recaudación y, particularmente, gracias a las privatizaciones.

2) Seguir pagando los 60 millones de dólares mensuales a los bancos acreedores.

3) En el primer semestre de 1992 debería negociar con los bancos acreedores los atrasos por intereses vencidos. Por lo pronto, de las cuatro cuotas de 260 millones del crédito stand-by, un 25 por ciento se atesora para reducir esos intereses y de esta manera el Gobierno sólo recibe cuotas de 195 millones de dólares, destinando los restantes 65 millones para ese fondo de reducción de deuda por intereses atrasados. Este mecanismo se conoce como "set aside".

4) Paralelamente, previo cumplimiento de las metas, negociar con el FMI un crédito de mediano plazo (3 o 4 años), llamado de facilidades ampliadas, por 3000 a 4000 millones de dólares.

El ritmo del Brady argentino deberá concordar con los plazos de las negociaciones con Brasil. Los bancos no concederán a la Argentina algo que sirva como pretexto para una posterior demanda brasileña. Además, mientras haya dinero para ganar con la capitalización de la deuda a través de las privatizaciones, la banca acreedora no tendrá mucho interés en negociar una quita dentro del Plan Brady.

Entre las supuestas ventajas, el Plan Brady debería producir una disminución sustancial del stock de la deuda con los bancos privados y consecuentemente disminuirían los servicios anuales devengados. La quita podría ser del orden del 35 por ciento del capital adeudado a la banca privada —de 32.000 millones de dólares—, es decir, una disminución de 11.200 millones. El stock de la deuda con el sector privado se reduciría de esa manera a 20.800 millones de dólares. La deuda total pasaría a 47.000 millones de dólares. Si la quita fuera del 50 por ciento, las cifras serían: reducción de 16.000 millones, stock de deuda privada de 16.000 millones y deuda total de 42.000 millones de dólares.

Como probables desventajas hay que considerar que la Argentina está pagando actualmente 60 millones de dólares mensuales a los bancos acreedores, lo que significa un pago anual de 720 millones de dólares. El Plan Brady obligaría a pagar a los bancos entre 1000 y 1300 millones de dólares anuales y no permitiría incurrir en atrasos como sucede desde abril de 1988. Además, habría que pagar los intereses al resto de los acreedores externos por un monto que oscilaría entre los 1500 y los 2000 millones de dólares. Por lo que, sin contar el pago del capital que no es refinanciable pero puede pagarse con la llegada de un nuevo crédito, habría que pagar intereses por un monto de 2600 a 3300 millones de dólares, según sea la evolución de la tasa de interés.

** Investigador Pries Cono Sur*

CONSUMO

TELEMARKETING

Desde un tapado de visón hasta una panquequera se pueden comprar ahora por teléfono, a través de un sistema muy difundido en Estados Unidos que comienza a implantarse aquí. Hicieron punta las tarjetas pero ya aparecieron competidores.

(Por Gerardo Yomal) No es un invento nacional. Nació en Estados Unidos en la década del 70, con el famoso "toll free" (tarifa gratis): marcando el número 800 a la característica telefónica, el que disca no paga la llamada y puede consultar o acceder directamente a la compra de un producto. En nuestro país, desde que el dólar está clavado en 10.000 australes, dicho sistema lentamente está comenzando a desarrollarse, por supuesto, sin llamadas gratis ni eficiencia norteamericana en las comunicaciones. Aquí se lo conoce como shopping telefónico, marketing directo o teleshopping.

Las pioneras del sistema fueron las tarjetas de crédito, que a través de catálogos o revistas (*Cabal, First,* etc.) ofrecen con sólo discar el teléfono la posibilidad de comprar desde una caja de bombones hasta la última videofilmadora. "Con la estabilidad económica las ventas telefónicas están viviendo un auge impresionante", cuenta Roberto Tambussi, gerente de Relaciones Públicas y Publicidad de la tarjeta de crédito Cabal.

En épocas inflacionarias los productos ofrecidos no se anunciaban con su precio porque nadie en el curso de 30 días los podía asegurar. Ahora, estabilidad de por medio, se está produciendo, según pudo testear CASH, un "boom" de crecimiento en este tipo de comercialización. El ejecutivo de Cabal da los datos exactos que convalidan dicha tendencia: en su revista de marzo publicaron un aviso, sin los precios correspondientes, que cosechó la venta de 800 productos. En mayo, con precios tanto en dólares como en australes, levantaron la venta a 3000 productos. Y finalmente en agosto lograron el record de 5000.

La pregunta del millón es qué grado de eficiencia tiene este sistema en un país donde los teléfonos y el correo no se caracterizan por su mejor funcionamiento. El hombre de Cabal tiene la respuesta a flor de labios: "Contamos con muchísimas líneas rotativas y centros permanentes de servicios que atienden las 24 horas las llamadas del interior. Nuestra empresa se responsabiliza por que los productos lleguen en término, forma y buenas condiciones. La confianza se la damos con la tarjeta. ¿O usted cree que nos podemos dar el lujo de perder un socio porque la plancha que le vendimos no le funcionó?". Para que no queden dudas sobre el sistema agrega: "Si el cliente no está conforme con el producto, por cualquier motivo, Cabal se lo reemplaza o directamente le acredita el importe. Tenemos socios del interior, de alto poder adquisitivo, que compran filmadoras o compact-discs por teléfono. Son clientes que queremos que compren todo el año. Por lo tanto, no podemos descuidar ningún paso de la operación".

Siguiendo esa línea argumental, Verónica González, gerente de Telemarketing de American Express, explicó que: "Nuestra prioridad es ofrecer un servicio de máxima calidad tanto por la selección de los productos como por la atención al público. Nuestros 'tele-markers' (vendedores-telefonistas) están especialmente entrenados para la tarea. Saben qué palabras exactas usar, el tiempo que debe durar una llamada, cómo ofrecer cada uno de los productos y servicios y cómo reconocer cuando un cliente está interesado".

El doble en cinco meses

El rápido crecimiento que está teniendo este sistema de "disque y compre" trasciende a las clásicas tarjetas de crédito para dar paso a nuevas empresas que le vieron la veta al nuevo negocio. Tal el caso de Teleshopping S.A. que se ha lanzado a una profusa campaña publicitaria y ahora por primera vez, impulsa este sistema desde la televisión. Su vicepresidente, Marcelo Capurro —fue un reconocido periodista de *La Opinión* y *La Razón*— explica a este diario cómo funciona su emprendimiento: "No somos un mayorista de electrodomésticos que vende por teléfono; somos intermediarios de una variada gama de productos que van desde una corbata Cacharel (49 dólares, aseguran su entrega en 12 horas donde el cliente lo indique) hasta un teléfono General Electric (69 dólares, 12 memorias y varios 'chiches')".

—*¿Qué pasa si su proveedor no le entrega un producto que usted ya vendió?*

—Hacemos lo imposible para cumplir porque este sistema está basado fundamentalmente en la confiabilidad y la gente todavía está chequeando la operatoria. En una oportunidad se dio el caso que usted plantea y lo resolvimos directamente yendo a comprar el producto en la calle Florida, al precio que fuera".

Además su empresa ofrece debitar el importe del producto comprado por teléfono y con tarjeta recién cuando el cliente lo recibe y da su conformidad. Incluso si no le gusta, también lo puede devolver.

Cuando se le consulta a Capurro si lo asusta la competencia se agranda: "Al contrario, ampliar este sistema tranquilizará y acostumbrará cada vez más a la gente. No por nada vendemos a precios súper competitivos". Por cada aviso que publican venden 60.000 dólares, hacen de 100 a 150 facturas diarias y esperan en cinco meses duplicar los importes.

A través de este sistema, en Estados Unidos se mueven 6.000 millones de dólares anuales llegando a comercializar el 30 por ciento de los bienes durables de bajo y medio valor. Una sola empresa de telemarketing cuenta con 2900 líneas telefónicas. Pero en el Norte se pasaron de rosca: no sólo los consumidores llaman sino que las empresas se dedican virtualmente a perseguir clientes vía teléfono o fax. Estas "propuestas" se han vuelto tan insoportables que ya está en danza un proyecto de ley que limitará esta invasión a la privacidad en la búsqueda del consumo.

En nuestro país los tiempos son diferentes. Aunque ya muchos descubrieron el telemarketing, el sistema no está impuesto. Mientas algunos teléfonos no funcionan y otros dan ocupado, los publicitarios inventan slogans para imponer la idea: "Un servicio que nunca lo deja colgado", "Para comprar las mejores marcas sólo tiene que mover un dedo" o "Disfrute usted también de la nueva manera de comprar", son algunas de las consignas que tratan de seducir a nuevos consumidores para comprar, casi todo, sin moverse de su casa y por teléfono.

Puertas blindadas

Si la idea es que los cacos no puedan entrar, las puertas blindadas son una solución. En Ferretería Bulnes (Bulnes 1782) ofrecen el blindaje con chapa de 2 milímetros de hierro colocada dentro de su propia puerta, con dos cerrojos de máxima seguridad y pernos antipalanca (se encastran en el marco del lado de las bisagras) por 350 dólares.

La cerrajería de Güemes 3709 es concesionaria del sistema Multiport. El blindaje consiste en 8 barras de acero que cruzan toda la puerta y dos cerraduras de seguridad (llave en cruz) más la chapa de acero de 2 mm. por 3.900.000. Por 600.000 adicionales ofrecen una alarma que se activa cuando intentan abrir la puerta.

En Fitz Roy 2495 hacen el blindaje con chapa de acero y dos cerraduras con el agregado de 4 pernos que se encastran en el marco por 350 dólares.

Panzer (Guatemala 5477) ofrece tres modelos diferentes. El Senior 1 tiene diez pernos que se amuran al marco, techo y piso, protección del canto de la puerta con chapa de acero que cubre las cerraduras, 8 barras de acero y cerradura Panzer por 515 dólares o 3 cuotas de 177. El Senior 2 incluye igual cantidad de pernos y barras de acero, así como el mismo tipo de cerradura, pero tiene doble protección del canto de la puerta, cuesta 600 dólares o tres pagos de 206. El Senior 2 Chico trae 4 barras pero reforzadas con una chapa de acero, más los aditamentos de las anteriores, y lo venden a 690 o pagando 237 durante tres meses.

En Bresba (Güemes 3649) ofrecen a 540 dólares los blindajes multipunto Fichet (sistemas similares en sus características a los Panzer). Por 340 venden otro que confeccionan ellos mismos con dos cerrojos de seguridad y 6 pernos de 2 mm.

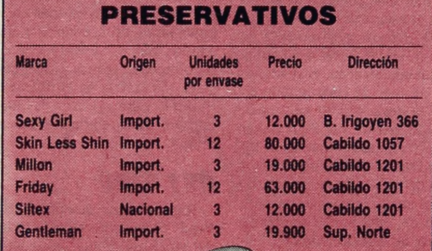
En Keso (Fitz roy 1965), representantes de Hiperlock comercializan sistemas compuestos por llaves computadas (no pueden ser copiadas), cilindros de precisión que no responden a ganzúas ni otras llaves y seis cerrojos que atraviesan la puerta en cuatro direcciones, más un blindaje en chapa de acero en el interior de la puerta: 380 dólares o 2 pagos de 190. Tiene garantía por 5 años.

Pentágono (Paraguay 3302) pone chapa de acero, barras de refuerzo y cerradura antiganzúa con llave computada por 12 cuotas de 39 dólares. Un refuerzo antitalador adicional lleva las cuotas a 55 dólares.

En todos los casos hacen el blindaje en el día y sobre la puerta existente.



EN EL BOLSILLO



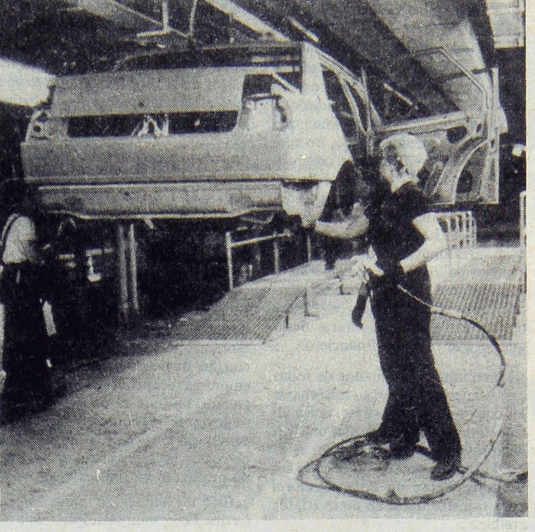
PRESERVATIVOS

Marca	Origen	Unidades por envase	Precio	Dirección
Sexy Girl	Import.	3	12.000	B. Irigoyen 366
Skin Less Shin	Import.	12	80.000	Cabildo 1057
Millon	Import.	3	19.000	Cabildo 1201
Friday	Import.	12	63.000	Cabildo 1201
Siltex	Nacional	3	12.000	Cabildo 1201
Gentleman	Import.	3	19.900	Sup. Norte









La pérdida de competitividad de las fábricas de automóviles en Europa y EE.UU. acrecienta la disputa comercial con las terminales niponas, cuya radicación en territorio "enemigo" complica la situación. Sólo un eventual repunte de las ventas globales limitará las fricciones proteccionistas.

Japón vs. CEE vs. Estados Unidos

RUGEN MOTORES

Hofu, un puerto situado a 90 kilómetros al oeste de Hiroshima en el mar interno de Japón, es conocido principalmente por su imponente santuario xintoísta, donde los residentes acostumbran hacer sus oraciones y súplicas. Hace un año, los funcionarios de una gran empresa local, la Mazda Motor Corp., estaban rezando más de lo usual, porque la economía norteamericana caminaba en dirección al receso y la guerra. Aproximadamente dos tercios de la producción de Mazda en Hofu salen directamente de la línea de producción con destino al exterior. Y a medida que las perspectivas norteamericanas se tornan más o menos sombrías los gerentes preparan aumentos o cortes en la producción. Los rezos debieron ser escuchados porque la automotriz está produciendo hoy más que nunca y las exportaciones a EE.UU., que cayeron el año pasado un 8 por ciento, fueron más que compensadas por aumentos de 18 por ciento en los envíos a Europa y el mercado asiático.

Así comienza un informe de la revista estadounidense *Business Week*, que destaca la fortaleza de la máquina nipona de exportación y refleja la creciente inquietud occidental por la reversión de la tendencia de los últimos años, en cuanto a la reducción del superávit comercial japonés. Diversos informes oficiales y de consultoras privadas, en tanto, pronostican un recrudecimiento de las disputas entre los tres polos de la economía mundial, habida cuenta de la agresiva posición de los orientales y la relativa pérdida de competitividad del resto.

Como un símbolo, la industria automovilística sigue siendo un escenario preferencial del debate, matizado por los drásticos cambios políticos de los últimos meses. En Alemania, por ejemplo, Mazda pasó a ser la marca japonesa más vendida tras la reunificación del país. Los envíos aumentaron vertiginosamente a medida que los germano-occidentales transfirieron sus viejos vehículos a los habitantes de la ex RDA. En gran parte por esta razón el superávit comercial nipón con la Comunidad Europea se incrementará en un 50 por ciento este año (de 20 a 30 mil millones de dólares, lo que constituirá un nivel record).

Semejante desequilibrio motivó la búsqueda de un acuerdo a nivel político, ya que la penetración japonesa alcanzó un 11 por ciento del mercado de la CEE y restó posibilidades a los seis grandes constructores europeos: Volkswagen, Fiat, Peugeot, General Motors, Ford y Renault. A fines de julio pasado las autoridades de Bruselas y Tokio arribaron a una coincidencia: la porción cedida del mercado común se elevará hasta 16 por ciento en 1999 y a partir de allí no habrá más límites al intercambio. La discusión, sin embargo, está lejos de haberse cerrado.

Las cifras proyectadas de exportaciones japonesas incluyen la producción de las filiales radicadas en suelo europeo (principalmente en Gran Bretaña), del orden de 1,23 millones de unidades hacia fin de siglo. Pero algunos analistas arrojaron dudas al advertir que esas fábricas —denominadas genéricamente "trasplantes"— necesitan trabajar con grandes volúmenes para ser lucrativas. La Economist Intelligence Unit (una empresa hermana de la revista londinense *The Economist*), calcula que las compañías automovilísticas en Europa producirán en realidad 2 millones de vehículos en 1999.

Como portavoz nipón de la polémica, Yutaka Kume —director presidente de la Asociación de Fábricas Automotrices de Japón y titular de la Nissan— insistió en sostener que los vehículos producidos por empresas japonesas en la CEE son europeos y consecuentemente no pueden ser incluidos en cualquier negociación con respecto a participaciones de mercado.

Raymond Levy, director presidente de la Renault y líder del grupo de fabricantes europeos, rechazó esa pretensión y se manifestó a favor de un período de transición de unos diez años que permita recuperar la competitividad. Para ello —dijo— la Comisión debería aprobar subsidios sustanciales, que algunos analistas cifran en 15 mil millones de dólares anuales.

En cuanto a la autolimitación de exportaciones desde el archipiélago nipón, la medida también podría convertirse en una trampa, ya que los autos enviados podrían ser los más lujosos y caros, con lo que continuaría el desbalance de divisas.

La nueva generación de modelos japoneses incluye al Lexus SC400, una cupé deportiva de Toyota en venta por 37.500 dólares desde junio. A él se suman el Infiniti de Nissan, el Diamante de Mitsubishi y el Honda NSX (61 mil dólares, que permitiría compensar ampliamente una eventual caída de venta de los populares Accord, que cuestan 12.500 dólares).

Estados Unidos podría fácilmente verse envuelto en la escaramuza europea. La Honda ya pidió que Francia autorice la importación de algunos de sus modelos Accord fabricados en Ohio y así sean contabilizados como "japoneses". El antecedente ya existe en una decisión de las propias autoridades de EE.UU., que fijaron una tarifa a los Honda que llegan del otro lado de la frontera con Canadá, porque esos productos no son considerados como "hechos en América del Norte".

El caso es que los automotores japoneses —tanto de las casas matrices como de los trasplantes— son responsables por cerca de un tercio del mercado estadounidense. Pero pronto esa proporción podría volver al 40 por ciento que ya se registró a mediados del decenio pasado. El "lobby" unido de General Motors, Ford y Chrysler se mantiene alerta contra esa posibilidad y ya denunció maniobras de dumping en el ingreso de minivans japoneses.

De todos modos, la búsqueda de protección basada en la defensa de la nacionalidad de los vehículos es cada vez más complicada. En Estados Unidos se están produciendo autos por "joint ventures" como la existente entre GM y Toyota en el estado de California. En Europa, Honda y Rover pasarán a construir autos recíprocamente, mientras la Mitsubishi Motors está montando una planta con la sueca Volvo en territorio holandés (y las cajas de cambio probablemente serán provistas por la Renault).

Los entrecruzamientos y peleas continuarán aun más allá de la década y un solo factor podría calmar los ánimos: el aumento de la demanda tanto en el alicaído mercado estadounidense como en la URSS y los países euroorientales (no descartable hacia fines de siglo). Como dijo George Borst, responsable del planeamiento estratégico de la subsidiaria norteamericana de ventas de la Toyota: "No existe nada mejor que algunos millones de unidades adicionales en el volumen de colocaciones para hacer que las personas dejen de pensar en medidas proteccionistas".

PERIPLO

ARMAS. Un informe del Congreso estadounidense difundido recientemente señaló que EE.UU. es el primer suministrador mundial de armas y también el líder en la venta de armamentos a los países del Tercer Mundo. Por su parte, el Centro para la Información sobre Defensa, un organismo privado con sede en Washington, hizo público un documento en el que destaca que Estados Unidos seguirá aumentando sus exportaciones de material bélico pese a que las ventas soviéticas están decreciendo. Según ese informe, EE.UU. vendió en 1990 el 40 por ciento de armas del mundo y la URSS el 29 por ciento. Tal política —dice el documento— es consecuencia "de las presiones procedentes tanto de los fabricantes norteamericanos, preocupados por aumentar sus beneficios, como del Pentágono, que desea mantener una enorme industria militar para apoyar a las fuerzas armadas en futuras guerras".

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

Sin tomarse respiro alguno, más bien todo lo contrario, desde el primer día poselectoral el Gobierno entero y Cavallo en particular se lanzaron a una desenfrenada carrera para poner en marcha las medidas que a su juicio le darán al programa una viabilidad de mediano plazo. En apenas cinco días reforzaron el compromiso para reducir las tarifas de gas y electricidad que pagan los grandes usuarios, le dieron un empujón al proyecto de Ley de Puertos que está en el Senado, avanzaron en los preacuerdos políticos que oxigenarán la aprobación de la flexibilización laboral, y por último el viernes se mostraron las barajas más duras de lo que será la reforma financiera.

El común denominador de todas esas ofensivas es que buscan rebajar los costos de las industrias, única alternativa posible para que, una vez alcanzado el primer objetivo, el tipo de cambio en 10.000 deje de ser definitivamente un *dólar electoral* para transformarse en una variable creíble.

Como en su momento Miguel Roig y Néstor Rapanelli, el cuarto ministro de Economía del menemismo se resignó hace ya rato ante la evidencia de que ni siquiera un shock de estabilización provoca una inmediata y generalizada disminución de precios. Y aunque ahora algunos vaticinan que la consecuencia de esta batería de cambios estructurales será la deflación, difícilmente ocurra algo parecido, si por eso se entiende índices de precios al consumidor o mayoristas de signo negativo.

Sin embargo, eso no excluye que las nuevas medidas tengan como resultado una rebaja en los costos productivos (por vía de menores tarifas, gastos portuarios y de transporte), en los financieros y de inversión (por la caída en la tasa de interés), y en los costos de la reconversión (gracias a la flexibilización laboral), de forma tal de mantener, con el mismo tipo de cambio actual, razonables niveles de competitividad para exportar o defenderse de las importaciones.

Es decir que las mejoras en la competitividad no necesariamente van a venir dadas por un aumento en el tipo de cambio real medido como relación entre la cotización del dólar y los índices de precios, ya que ni Cavallo moverá el numerador ni los índices de precios serán negativos: el escenario que el Gobierno persigue con las nuevas medidas es que las empresas recuperen sus márgenes de ganancia —que es en definitiva lo importante— y compensen el atraso cambiario teórico, aunque la rebaja de costos no se traduzca en rebajas de precios ni en índices negativos.

Esto no implica de manera alguna que Economía se despreocupe de la evolución de los índices ni que se muestre indiferente al impacto de saltos como el que registra la carne en lo que va de setiembre, que elevó al 2-2,5 por ciento los pronósticos sobre el aumento del costo de vida de este mes.

Si bien la mayoría de los especialistas coincide en que esta estampida vacuna dará marcha atrás tan pronto culmine el ciclo de retención de ganado para aprovechar los pastos de primavera, lo que ahora hace la carne el mes que viene lo puede generar un aumento en la indumentaria por el cambio de temporada, o algún otro imprevisto. Cavallo y su gente son conscientes de que el margen de maniobra social que surgió de las urnas tal vez no alcance para que los sindicatos sigan estáticos frente a un alza mensual en el costo de vida del 2 por ciento, que en términos anuales equivale a un 27.

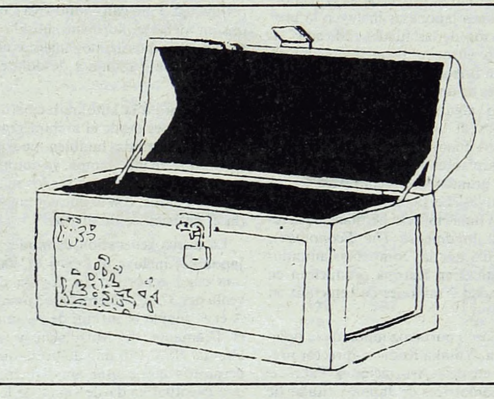
En caso de que reaparezcan masivos reclamos salariales —que en la medida en que continúe el alza de la demanda laboral pueden encontrar una situación propicia (ver nota de tapa de CASH)—, quedaría relativizada la hipótesis de mejora en la competitividad industrial por reducción de costos (tanto internos de la empresa o asociados al Estado).

Otras complicaciones podrían derivar de las privatizaciones. En el seminario sobre Ventajas competitivas de la Nación, que finalizó el viernes, un técnico de la Fundación Mediterránea dio pistas inconfundibles de que el marco regulatorio que fijará las pautas para la reforma eléctrica buscará una rebaja en las tarifas para la industria pero a costa de un incremento en las domiciliarias, que son las que considera el INDEC para el cálculo del costo de vida. Hay quienes también advierten problemas similares con la privatización de gas y ferrocarriles.

De todas formas casi nadie le atribuye a estos potenciales inconvenientes envergadura como para poner en serio peligro a un plan que, más allá de la capacidad disuasiva de convertibilidad por ley, de otros méritos y de varias circunstancias que lo favorecen, sigue descansando en las privatizaciones como hecho determinante: sin ellas sería impensable un apoyo tan contundente de los grandes grupos, sería imposible el equilibrio fiscal, e inimaginable la actual mansedumbre de los bancos acreedores.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Débiles y poderosos

En la *Riqueza de las Naciones* cuenta Adam Smith cómo los empresarios se valen del Estado y los medios de difusión para reducir los costos laborales. "No tenemos leyes del Parlamento contra las asociaciones encaminadas a rebajar el precio del trabajo, pero muchas en contra de las asociaciones encaminadas a elevarlo. Los patrones están siempre en combinación tácita, pero constante, para no elevar los salarios por encima de su tasa actual. Los patrones entran incluso en combinaciones para rebajar los salarios, aún por debajo de aquélla tasa. Esos convenios se hacen siempre en el máximo silencio y secreto hasta el momento de ponerlos en vigor; si los trabajadores ceden sin resistir, aunque la rebaja les llegue a lo vivo, nadie más se entera de lo ocurrido. Esta clase de combinaciones ve alzarse a menudo en contra una combinación defensiva de los trabajadores. De las combinaciones de obreros se habla muchísimo. En tales ocasiones los patrones vociferan tan estrepitosamente como los obreros, y no dejan nunca de pedir a voz en grito la intervención de los magistrados, y que se ejecuten con todo rigor las leyes promulgadas con tanta severidad contra las combinaciones de obreros."

Smith señalaba la desigualdad que brota de un sistema guiado por el criterio del máximo beneficio y un Estado servidor del empresario. La Iglesia opuso a ello el principio "del derecho a la vida y a la subsistencia" (*Laborem Exercens*, 14-9-1981): de él derívase que el Estado ha de actuar contra el desempleo planificando, subsidiando a los desocupados, dándoles medios para su subsistencia y la de sus familias, garantizando salarios suficientes para fundar y mantener dignamente una familia.

Sin ir hasta Palacios, la Constitución del 49 incorporó los derechos del trabajador: trabajar, retribución justa, capacitación, condiciones dignas de trabajo, preservación de la salud, bienestar, seguridad social, protección de su familia, mejoramiento económico y defensa de los intereses profesionales. El presidente de entonces dijo: "Me enorgullezco de haber implantado la única política eficaz para mantener los principios que deben regir el mundo en lo porvenir: apoyo a las justas reivindicaciones de los trabajadores, mejor distribución de la riqueza; intervencionismo del Estado en todos los problemas sociales y económicos cuando el sistema de libre iniciativa ponga en peligro los intereses de la colectividad o cuando se emplee para mantener injusticias y desigualdades. Asegurar un régimen social justo y humano, donde cada hombre que trabaja reciba un beneficio proporcionado a la riqueza que promueve, asegurar los derechos del trabajador, para que las clases económicamente débiles estén protegidas contra el egoísmo, la prepotencia y la explotación de los económicamente fuertes".

Profesores

En sus orígenes (1821) la Universidad de Buenos Aires dependía del gobierno provincial. La designación de profesores, impresión de textos, programas de estudios y aun las reparaciones de las aulas exigían decretos del Poder Ejecutivo provincial o la autorización del ministro de Gobierno. Ello sometía la enseñanza a los vaivenes políticos. Con Rivadavia en el gobierno hubo intensa actividad organizativa y creadora: implantó la enseñanza de Economía Política (1823), con "aplicación a la economía doméstica y comercial, y a la estadística y administración de la hacienda pública". Eligió sus profesores (López, Agrelo, Vélez) como miembros espectables de la sociedad y de ellos esperaba la difusión de un conocimiento que contribuiría al progreso del país. Pero al fracasar el proyecto político rivadaviano no se dejó títere con cabeza. En el rectorado de Santiago Figueredo (1830-33) enseñar y estudiar Economía Política se consideró superfluo: "Suprimir por ahora la enseñanza de unas ciencias que son de puro lujo, y disminuir el número de catedráticos, dejando los absolutamente necesarios" (25-2-1831). Por su parte, los ministros Anchorena, Balcarce y García, encargados del Poder Ejecutivo, expresaron: "El Gobierno ha conservado en la universidad cuanto le ha parecido conducente a un fin tan importante. Pero desechando ideas más fastuosas que reales, y principios más especulativos que prácticos, trata de regular la enseñanza a lo que las exigencias del país y el estado de la población reclaman". Aquella política oficial pragmática, "realista" y achicadora expulsó la ciencia económica de la universidad durante 23 años.

Recordemos a los profesores de Economía de la Universidad de Buenos Aires hasta 1900: Pedro José Agrelo (1824), Dalmacio Vélez Sársfield (1825-28), Juan Manuel Fernández Agüero (1829-30), Clemente Pinoli (1854-58), Nicolás Avellaneda (1860-65), Manuel Zavaleta (1866-74), Vicente Fidel López (1874-75), Emilio Lamarca (1876-84), Luis Lagos García (1885-91) y Félix Martín y Herrera (1892-1903). Algunas especialidades, incluidas inicialmente en Economía, se fueron desprendiendo: en 1852, Estadística (profesor Bartolomé Mitre). En 1892, Finanzas (profesores Luis Lagos García,1892-97, y José A. Terry). Docentes ilustres, hombres de Estado algunos de ellos, contribuyeron decisivamente, en distintas etapas y desde diversas posiciones, a la formación de la Argentina.

BANCO DE DATOS

INFUPA

Los operadores de la City no se conforman con el boom bursátil y también quieren participar del auge inmobiliario. Uno de los brokers más importantes del mercado, Infupa, agregó a su menú de opciones la división Grandes Bienes Raíces. Su participación en el mercado inmobiliario se dirige a operaciones de gran magnitud, tanto comerciales como industriales. Los principales responsables de Infupa son ex funcionarios públicos de la última dictadura como Alejandro Estrada y Manuel Solanet. Este broker también se ocupa de negocios de capitalización de deuda externa, transferencia de empresas, fusiones y administración de inversiones.

ARGENDOLARES

Los depósitos en dólares aumentaron 4,5 por ciento en julio respecto del mes anterior, alcanzando los 4797 millones. Pero se conoce muy poco acerca de cuál es el destino que los bancos eligen para esos depósitos: según la última información estadística del Banco Central, de los 4203 millones de dólares disponibles para créditos, 3506 se utilizaron para financiar a residente locales. Los préstamos vinculados a operaciones de exportación absorbieron 626,6 millones de argendólares y tan sólo 4 millones correspondieron a negocios de importación. El rubro *otros créditos* concentró el grueso de los préstamos (2862 millones) y el call de argendólares se llevó 221 millones.

MASSEY-FERGUSON

La empresa líder en fabricar tractores emitió instrumentos de deuda *(commercial papers)* por 1,5 millón de dólares. Estos fondos se destinarán a la financiación de venta de tractores y cosechadoras. El asesor financiero de la emisión fue Finansur. Massey-Ferguson Argentina ocupó el año pasado el primer lugar en la producción y venta de tractores.

RANKING

En el último número de *Mercado* se publicó, en base a información de la Comisión Nacional de Valores (CNV), el ranking de agentes de Bolsa para el primer semestre de este año. El listado da una idea de quiénes fueron los que mejor aprovecharon el espectacular boom bursátil del mes pasado. En el primer lugar se ubicó Quilburs (sociedad de Bolsa del Banco Quilmes) al mover en ese período papeles por un monto de 58,7 millones de dólares; luego siguieron los corredores Castro Corbat (36,9 millones), Vatuone (34), Rabello y Cía. (29), Cía. Servicios Bursátiles —Banco Mildesa— (28,8), Sosa y Cía. (28,6) y Horacio Parga (28 millones de dólares).

SANTANDER

El banco español comenzó una profunda reestructuración de su subsidiaria argentina, clausurando todas sus sucursales y concentrando sus esfuerzos en el mercado mayorista y la banca de inversión. Para supervisar ese proceso visitó el país el presidente del Banco Santander, Emilio Botín, quien fue recientemente designado por un grupo de editores económicos como el mejor empresario europeo de 1991.

